

Amnesty: Jurnal Riset Perpajakan
p-ISSN: 2714-6308 – e-ISSN: 2714-6294
pp: 01-150, Vol.3, Nomor 1 | Mei, 2020

UPAYA PENINGKATAN AKUNTANSI PENJUALAN MELALUI MOTIVASI KERJA KARYAWAN

Zalkha Soraya

Zalkha.soraya@unismuh.ac.id

Andi Arifwangsa Adiningrat

Andiariefky89@gmail.com

Sri Andyaningsih

s.andyaningsih@unismuh.co.id

Rahmansyah

rahmansyah@gmail.com

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar

Abstract

The purpose of this study was to determine efforts to increase sales accounting through employee work motivation. Data in this study, carried out at PT. Megahputra Sejahtera Main Mobil Suzuki Gowa. This study uses a saturated sampling technique. the sample used was 38 people. Data analysis method used is central tendency and analysis statistic descriptive The results of this study indicate that employee motivation is related to sales accounting variables, this means that an employee with good communication tries to be motivated to improve sales accounting by efforts to improve product quality and competitive prices

Keywords: Sales Accounting, Employee Motivation, and Increase

Abstract

Tujuan dalam penelitian ini untuk mengetahui upaya peningkatan akuntansi penjualan melalui motivasi kerja karyawan . Data dalam penelitian ini, dilakukan di PT. Megahputra Sejahtera Main Mobil Suzuki Cabang Gowa. Penelitian ini menggunakan teknik sampling jenuh. sampel yang digunakan yaitu 38 orang. Metode analisis data yang digunakan yaitu analisis *central tendency* dan analisis statistik deskriptif Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi karyawan berkaitan dengan variabel akuntansi penjualan, hal ini berarti seorang karyawan dengan berkomunikasi yang baik berusaha bermotivasi untuk meningkatkan akuntansi penjualan dengan upaya meningkatkan kualitas produk dan harga bersaing.

Kata kunci: Akuntansi Penjualan, Motivasi Kerja Karyawan. dan Peningkatan.

1. PENDAHULUAN

Di era globalisasi saat ini masalah sumber daya manusia menjadi sorotan maupun tumpuan bagi perusahaan untuk dapat tetap bertahan sebab sumber daya manusia merupakan peran utama dalam setiap sorotan maupun tumpuan bagi perusahaan untuk dapat tetap bertahan sebab sumber daya manusia merupakan peran utama dalam setiap kegiatan perusahaan. Sumber daya manusia akan menentukan keberhasilan pelaksanaan kegiatan perusahaan atau instansi. Manusia selalu berperan aktif dalam setiap kegiatan organisasi karena manusia menjadi perencana, pelaku, dan penentu terwujudnya tujuan organisasi.

Dalam perusahaan dagang, penjualan merupakan kegiatan utama untuk menghasilkan keuntungan. Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Prosedur penjualan dan pencatatan yang baik, benar, serta sesuai dengan kebutuhan perusahaan dapat dijalankan dengan adanya sebuah sistem, yaitu sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan.

Motivasi sangat berhubungan dengan faktor psikologis seseorang yang mencerminkan hubungan atau interaksi

antara sikap, kebutuhan dan kepuasan yang terjadi pada diri manusia sehingga dapat mempengaruhi kinerjanya. Tanpa motivasi, orang tidak akan dapat melakukan sesuatu. Motivasi yang timbul dari dalam diri manusia yang disebut dengan intrinsik dari sumber dari luar diri manusia yang disebut ekstrinsik.

PT. Megahputra Sejahtera Cabang Gowa adalah salah satu Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) mobil Suzuki di Indonesia. PT. Megahputra Sejahtera banyak di minati konsumen di wilayah Sulawesi Selatan. Hal ini mungkin disebabkan penduduk di wilayah Sulawesi Selatan yang mempunyai perilaku pembelian untuk membeli mobil yang berdasarkan dengan tingkat kebutuhan masyarakat saat ini. Hal ini juga selaras dengan tingkat pertumbuhan Sulawesi Selatan yang lagi mengalami perkembangan yang cukup pesat dengan ditandai banyaknya investor masuk.

Fenomena yang timbul dari penelitian tersebut seperti yang telah saya liat pada kantor PT. Megahputra Sejahtera Gowa bahwa motivasi kerja pada kantor tersebut masih kurang efektif. Hal ini terlihat dari kurangnya kesadaran para karyawan dalam melaksanakan tugas dan tanggungjawabnya. Hal ini disebabkan karena tidak adanya keterbukaan antara pimpinan dan bawahan, serta pembagian tugas dan tanggungjawab yang tidak merata. Suatu instansi akan berkembang dengan baik apabila pimpinan dalam instansi tersebut memberikan motivasi kepada para karyawan. Sehingga, dalam pelaksanaan kinerja karyawan dapat mencapai tujuan dan target yang diinginkan oleh seorang pimpinan yang salah satu menginginkan dalam meningkatkan akuntansi penjualan pada perusahaan tersebut. Disamping peran

seorang pemimpin adalah motivasi, karena munculnya motivasi kepada karyawan akan menghasilkan kinerja yang baik. Dari latar belakang dapat, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana upaya peningkatan akuntansi penjualan melalui motivasi kerja karyawan?.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Akuntansi Penjualan

Penjualan dapat dilaksanakan secara tunai atau kredit (angsuran). Penjualan tunai adalah kegiatan penjualan dimana penerimaan uang tunai didapatkan dari pembeli pada saat dilakukan penyerahan barang. Penjualan kredit (angsuran) adalah kegiatan penjualan yang menggunakan perjanjian dimana pembayaran dilakukan dengan cara mengangsur beberapa kali.

Baridwan (2015) menjelaskan bahwa prosedur penjualan merupakan urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan

2.2 Penjualan

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan dari pemasaran yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran terhadap suatu produk dari produsen kepada konsumen. Semua kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan adalah untuk memberikan kepuasan kepada konsumen, guna mencapai keuntungan yang optimal. Menurut (Nitisemito, 2005) mengemukakan indikator penjualan antara lain :

- a) Kualitas produk
- b) Penetapan harga jual
- c) Kegiatan *sales promotion*
- d) Distribusi produk
- e) Pelayanan yang diberikan

2.3 Motivasi

Menurut Masrukhin dan Waridin, 2004 Motivasi merupakan faktor psikologis yang menunjukkan minat individu terhadap pekerjaan, rasa puas dan ikut bertanggung jawab terhadap aktivitas atau pekerjaan yang dilakukan. Sedangkan Menurut George and Jones (2005), motivasi adalah suatu kekuatan psikologis di dalam diri seseorang yang menentukan arah perilaku seseorang di dalam organisasi yang menyebabkan pergerakan, arahan, dan usaha, dan kegigihan dalam menghadapi rintangan untuk mencapai suatu tujuan.

2.4 Indikator Motivasi

Beberapa indikator motivasi menurut George & Jones (2005) yakni:

1) Perilaku Karyawan

Kemampuan karyawan memilih perilaku bekerja yang akan mereka pilih. Perilaku karyawan yang baik dalam bekerja menunjukkan bahwa karyawan termotivasi dalam bekerja.

2) Usaha Karyawan

Menggambarkan seberapa keras seseorang bekerja untuk menunjukkan perilaku yang dipilihnya. Motivasi kerja dilakukan bukan hanya agar karyawan menunjukkan perilaku yang bermanfaat bagi perusahaan tapi juga agar karyawan bekerja keras untuk perusahaan.

3) Kegigihan Karyawan

Kegigihan karyawan mengacu pada perilaku seseorang yang tetap ingin bekerja walaupun adanya rintangan, masalah, dan halangan. Kegigihan karyawan yang tinggi menunjukkan bahwa karyawan memiliki motivasi yang tinggi.

3 METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian ini dilakukan di PT. Megahputra Sejahtera Main Mobil Suzuki Cabang Gowa dengan waktu kurang lebih 2 bulan, mulai bulan Mei sampai Juni 2019.

3.2 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan di PT. Megahputra Sejahtera Main Mobil Suzuki Cabang Gowa. Adapun populasi digunakan peneliti yaitu 38 orang. Penelitian ini menggunakan teknik sampling jenuh. Dimana, teknik sampling jenuh merupakan teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil. Istilah lain dari sampel adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel yang digunakan yaitu 38 orang.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Upaya yang dilakukan dalam rangka pengumpulan data untuk melengkapi penulisan ini digunakan penumpukan data sebagai berikut :

- a) Penelitian kepustakaan (*library research*), yaitu penulis mengadakan penelitian dengan peninjauan pada berbagai pustaka dengan membaca atau mempelajari buku-buku literatur lainnya yang erat hubungannya dengan penulisan skripsi ini dan dapat mendukung pokok pembahasan. Disamping itu penulis mengumpulkan data yang ada kaitannya dengan permasalahan yang akan dibahas dan dapat mendukung penulis.
- b) Penelitian lapangan (*field research*), adalah data yang dikumpulkan melalui kuesioner dengan mengajukan daftar pertanyaan yang

disusun rapi yang bertujuan untuk memperoleh data yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.4 Teknik Analisis data

Metode analisis yang digunakan peneliti yaitu teknik analisis data kuantitatif pada penelitian tersebut. Analisis kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis *central tendency* dan analisis statistik deskriptif.

a) Analisis Central Tendency

Central tendency atau ukuran lokasi pusat adalah beberapa ukuran yang menyatakan dimana distribusi data tersebut terpusat. Ukuran pemusatan terdiri dari mean, median dan modus. Analisis data kuantitatif dalam penelitian ini hanya difokuskan pada Analisis Mean. Rata-rata hitung atau arithmetic mean atau sering disebut dengan istilah mean saja merupakan metode yang paling banyak digunakan untuk menggambarkan ukuran tendensi sentral. Mean dihitung dengan menjumlahkan semua nilai data pengamatan kemudian dibagi dengan banyaknya data. Definisi tersebut dapat dinyatakan dengan persamaan berikut:

- Nilai rata-rata dari data yang sudah dikelompokkan bisa dihitung dengan menggunakan formula berikut:

Keterangan :

- Σ = lambang penjumlahan semua gugus data pengamatan
- f_i = frekuensi data ke-i
- n = banyaknya sampel data
- N = banyaknya data populasi
- μ = nilai rata-rata populasi
- \bar{x} = nilai rata-rata sampel

- Dalam modifikasi mean percentage, maka dapat dilakukan sebagai berikut:

b) Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif membantu menyarikn secara menyeluruh atau tendncy data data tersebut, serta memberikan pemahaman tentang berbagai skor dibandingkn skor skor lainnya. Analisis statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran mengenai variabel yang diteliti, dengan melihat tabel statististik yang menunjukkan nilai rata-rata (mean) dari data penelitian tersebut

4 HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

a. Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin

Jenis kelamin juga merupakan faktor yang menentukan siapa-siapa saja yang akan menjadi Pembelian Mobil Merek Suzuki di PT. Megahputra Sejahtera cabang Gowa. Distribusi jenis kelamin responden pada berbagai kategori dalam penelitian ini disajikan dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 1 Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi (f)	Persentase (%)
Laki-Laki	35	92,10
Perempuan	3	7,90
Total	38	100 %

Sumber : Data diolah tahun 2019

Dari tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa responden yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 35 orang atau 92,10%, sedangkan responden yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 3 orang

atau 7,90%.Hasil tabel tersebut menunjukkan bahwa laki-laki masih dominan sebagai *salesman* suzuki.

b. Karakteristik Responden Menurut Usia

Umur juga menentukan pada tingkat usia berapa seseorang akan memutuskan untuk melakukan pembeli suzuki ertiga.Untuk mengetahui karakteristik usia responden disajikan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 2. Karakteristik Responden Menurut Usia

Kategori Usia	Frekuensi (f)	Persentase (%)
25 – 30	16	42,10
31 – 35	17	44,70
36 – 40	5	13,20
Total	38	100 %

Sumber : Data diolah tahun 2019

Pada tabel 2 diatas menunjukkan karakteristik responden menurut tertinggi berada pada rentang usia 36-40 tahun sebanyak 13,20 persen, 31-35 tahunsebanyak 44,70 persen, lebih dari 40 tahun sebanyak 18,00persen, dan 25-30 sebanyak 42,10 persen.Kondisi ini menunjukkan rentang usia salesman lebih banyak pada usia 25-30 tahun dan31-35 tahun dimana rentan usia tersebut kondisi masa aktif dalam mencari penghasilan.

b. Analisis Deskriptif Variabel Penelitian

1) Analisis Statistik Deskriptif Variabel Akuntansi Penjualan

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel peningkatan akuntansi penjualan (X) didasarkan pada jawaban responden atas pernyataan-pernyataan yang terdapat dalam kuesioner yang disebar. Tanggapan responden terhadap variabel peningkatan penjualan, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Deskriptif Variabel Peningkatan Akuntansi Penjualan

No	Variabel (X)	Quantity	Percentage (%)
1	Kualitas produk yang diandalkan	170	11,18
2	Harga jual produk dapat bersaing	170	11,18
3	Perusahaan melakukan promosi kepada konsumen sehingga mempengaruhi penjualan secara tunai maupun secara kredit.	166	10,92
4	Pelayanan yang diberikan perusahaan dalam kegiatan penjualan produk sangat memuaskan konsumen	159	10,46
5	Menurut anda kegiatan promosi penjualan pada perusahaan sangat efektif untuk menarik konsumen	159	10,46
6	Dalam berpromosi perusahaan bertransaksi dengan menggunakan sistem akuntabilitas dan transparansi.	151	8,47
7	Perusahaan menerapkan sistem insentif kepada karyawan ketika mencapai target penjualan.	159	10,46
8	Menurut anda produk terbaru yang ditawarkan perusahaan minat konsumen dalam membeli	160	10,53
	Total	1.294	83,66
	Rata-Rata	162	10,45

Sumber : Data diolah tahun 2019

2) Analisis Statistik Deskriptif Variabel Motivasi

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel motivasi (X_1) didasarkan pada jawaban responden atas

pernyataan-pernyataan yang terdapat dalam kuesioner yang disebar. Tanggapan responden terhadap variable motivasi, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Deskriptif Variabel Motivasi

No	Variabel (Y)	Quantity	Percentage (%)
1	Karyawan bekerja memiliki hubungan komunikasi yang baik dengan rekan kerja dan atasannya	170	12,78
2	Karyawan selalu bertanggung jawab atas kesalahan yang dibuatnya	151	11,35
3	Karyawan bekerja dengan giat untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup	161	12,11
4	Karyawan mampu menyelesaikan tugas tepat waktu sesuai dengan ketentuan dalam melakukan pencatatan transaksi penjualan.	161	12,11
5	Perusahaan selalu memberikan penghargaan atas prestasi yang dicapai karyawan	154	11,58
6	Karyawan giat bekerja karena adanya	153	11,50

	kesempatan yang diberikan perusahaan untuk pengembangan karier		
7	Dalam bekerja karyawan berusaha untuk meningkatkan kualitas bekerja.	158	11,88
	Total	1.108	83,31
	Rata-Rata	138,5	11,90

Sumber : Data diolah tahun 2019

4.2 Pembahasan

Berdasarkan hasil kuesioner dan wawancara kepada beberapa responden karyawan di PT. Megahputra Sejahtera Main Mobil Suzuki Cabang Gowa mengenai upaya peningkatan akuntansi penjualan melalui motivasi karyawan, hal ini dapat menunjukkan data pada Pada tabel ke 3 deskripsi variabel akuntansi penjualan menunjukkan rata-rata masih rendah sebesar 10,45%. Hal ini pernyataan bahwa akuntansi penjualan diperusahaan mengalami peningkatan karena kualitas produk yang diandalkan dan Harga jual produk dapat bersaing menunjukkan persentase sebesar 11,18%. Adapun juga persentase yang paling rendah 8,47% pada pernyataan dalam kegiatan berpromosi perusahaan bertransaksi dengan menggunakan sistem akuntabilitas dan transparansi.

Dapat dilihat juga pada tabel ke 4 menunjukkan rata-rata masih rendah sebesar 11,90%. Hal ini pernyataan bahwa motivasi kerja menunjukkan karyawan bekerja memiliki hubungan komunikasi yang baik dengan rekan kerja dan atasannya sebesar 12,78%. Adapun juga persentase yang paling kecil 11,35% pada pernyataan menunjukkan karyawan selalu bertanggung jawab atas kesalahan yang dibuatnya.

Dari data-data pada tabel 3 dan 4 tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel motivasi karyawan berkaitan dengan variabel akuntansi

penjualan, hal ini berarti bahwa seorang karyawan dengan berkomunikasi yang baik berusaha bermotivasi untuk meningkatkan akuntansi penjualan dengan upaya meningkatkan kualitas produk dan harga bersaing sehingga menarik dapat menarik perhatian konsumen dan keputusan konsumen dalam membeli mobil secara tunai maupun secara kredit pada perusahaan PT. Megahputra Sejahtera Main Mobil Suzuki Cabang Gowa.

Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Menurut George and Jones (2005), motivasi adalah suatu kekuatan psikologis di dalam diri seseorang yang menentukan arah perilaku seseorang di dalam organisasi yang menyebabkan pergerakan, arahan, dan usaha, dan kegigihan dalam menghadapi rintangan untuk mencapai suatu tujuan dan menurut Mathis (2001) motivasi merupakan hasrat didalam diri seseorang yang menyebabkan orang tersebut melakukan tindakan.

5. PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan yaitu motivasi karyawan berkaitan dengan variabel akuntansi penjualan, hal ini berarti bahwa seorang karyawan dengan berkomunikasi yang baik berusaha bermotivasi untuk meningkatkan akuntansi penjualan dengan upaya meningkatkan kualitas produk dan harga

bersaing sehingga menarik dapat menarik perhatian konsumen dan keputusan konsumen dalam membeli mobil secara tunai maupun secara kredit pada perusahaan PT. Megahputra Sejahtera Main Mobil Suzuki Cabang Gowa.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, maka diberikan saran yaitu Sebaiknya PT. Megahputra Sejahtera Cabang Gowa dalam peningkatan akuntansi penjualan dengan cara memperbaiki motivasi kerja karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardana, I Cenik & Lukman, Hendro. (2016). Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Bastian, Indra. (2010). Akuntansi Sector Public Suatu Pengantar. Edisi 3 . Yogyakarta: Erlangga.
- Fahmi, Irfan. (2013). Glosarium Ilmu Manajemen & Akuntansi. Bandung: Alfabeta
- Asrina. 2018. *Pengaruh Motivasi dalam Meningkatkan Kinerja Pegawai pada Kantor Bappeda Kabupaten Gowa*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis: Universitas Muhammadiyah Makassar
- Budi, Satria. 2012. *Pengaruh Salesmanship Terhadap Penjualan Mobil Toyota Kijang Innova Pada PT. Agung Automall Duri*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial UIN Suska Riau: Pekanbaru.
- Firdaus A.Dunia, Wasillah Abdullah, Catur Sasongko. 2018. *Akuntansi Biaya* Edisi 4, Salemba Empat, Jakarta
- Hansen, Don R & Mowen, Maryanne M dalam Kwary, Deny Arnos. 2013. Akuntansi Manajerial Buku 1, Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat.
- Nitisemito, Alex. 2005. *Marketing*. Ghalia Indonesia: Jakarta
- Rivai, Veithzal. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan*. Edisi Kedua. PT. RajaGrafindo Persada: Jakarta
- Siagian, Sondang P. (2001). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bumi Aksara: Jakarta.
- Winardi. 2002. *Azas-Azas Marketing*. Mandar Maju: Bandung
- Sugiono. 2017. *Metode Penelitian & Pengembangan (Reearg and Development/ R&D)*. Alfabeta: Bandung
- Susanto. 2005. *Teknik Menjual Barang*. Bina Aksara: Bandung.
- Swastha, Basu. 2001. *Azaz-Azaz Marketing*, Edisi Ketiga. Lliberty: Yogyakarta.
- Swasta, Basu dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Penerbit Liberty: Yogyakarta